

PROGRAM KSZTAŁCENIA PODYPLOMOWEGO

PROPER MEDICAL WRITING

KURS: PREZENTOWANIE INFORMACJI MEDYCZNYCH

Autoprezentacja dla naukowców i lekarzy – Elevator Pitch

Szkolenie ma na celu rozwinięcie umiejętności skutecznej autoprezentacji oraz tworzenia i wygłaszania krótkich, przekonujących wystąpień (*elevator pitch*) w kontekście zawodowym. Uczestnicy uczą się, jak w zwięzły i efektywny sposób przedstawić swoje osiągnięcia naukowe, projekty badawcze lub propozycje kliniczne. Adresatami szkolenia są naukowcy, doktoranci, lekarze, pracownicy ochrony zdrowia, specjaliści w dziedzinie badań medycznych, osoby prezentujące swoje projekty podczas konferencji, spotkań biznesowych lub w kontaktach z fundatorami.

Program szkolenia obejmuje:

- Wprowadzenie do autoprezentacji oraz *elevator pitch*
 - Znaczenie autoprezentacji w karierze naukowca i lekarza
 - Czym jest autoprezentacja?
 - Definicja i znaczenie autoprezentacji w kontekście zawodowym
 - Rola autoprezentacji w budowaniu profesjonalnego wizerunku; Jak autoprezentacja wpływa na budowanie długoterminowej kariery? Znaczenie ciągłego doskonalenia umiejętności prezentacyjnych
 - Elevator pitch: Co to jest elevator pitch i dlaczego jest ważny? Przykłady sytuacji, w których skuteczny elevator pitch jest niezbędny (np. konferencje, spotkania z inwestorami, networking)
 - Networking i nawiązywanie kontaktów: Jak wykorzystać elevator pitch do nawiązywania i rozwijania relacji zawodowych? Strategie networkingu w branży naukowej i medycznej
- Elementy skutecznej autoprezentacji
 - Kluczowe komponenty autoprezentacji: Jasność przekazu: Jak zdefiniować i przekazać główne przesłanie? Pewność siebie: Jak budować i wyrażać pewność siebie w wystąpieniach? Autentyczność: Znaczenie bycia sobą i autentycznego przekazu
 - Znaczenie mowy ciała: Jak język ciała wpływa na odbiór prezentacji? Techniki kontroli mowy ciała, mimiki i kontaktu wzrokowego
- Przygotowanie elevator pitch
 - Struktura i planowanie elevator pitch
 - Struktura elevator pitch: Kluczowe elementy: Wprowadzenie, główne przesłanie, wartość dodana, wezwanie do działania. Jak zbudować spójne i przekonujące przesłanie w 60 sekund?
 - Planowanie i dostosowanie przekazu: Dostosowanie pitchu do odbiorcy (np. inwestor, współpracownik, pacjent)
 - Rola storytellingu w elevator pitch
 - Praktyczne ćwiczenia: Ćwiczenia w tworzeniu struktury pitchu. Tworzenie zarysu własnego elevator pitch na wybrany temat
- Przykłady skutecznych elevator pitch

- Analiza przykładów: Przegląd skutecznych pitchów w kontekście naukowym i medycznym. Co sprawia, że niektóre pitch są skuteczniejsze od innych?
- Wnioski z analizy: Identyfikacja mocnych stron i błędów w przykładowych pitchach
- Praktyka wystąpień publicznych
 - Ćwiczenia z wystąpień publicznych
 - Przygotowanie do wystąpienia: Techniki radzenia sobie ze stresem i treścią. Przygotowanie techniczne: jak używać pomocy wizualnych i technologii.
 - Wygłaszanie elevator pitch: Ćwiczenia praktyczne z wygłaszania pitchu na żywo. Symulacje sytuacji zawodowych (np. konferencja, spotkanie z fundatorem)
 - Feedback i doskonalenie: Jak efektywnie korzystać z feedbacku, aby doskonalić swoje wystąpienia? Powtarzanie i udoskonalanie pitchu na podstawie otrzymanego feedbacku
 - Praktyczne ćwiczenia: Symulacje wystąpień z udziałem grupy i indywidualne prezentacje. Feedback od prowadzącego oraz uczestników
- Budowanie pewności siebie i adaptacja pitchu
 - Rozwój pewności siebie: Techniki budowania pewności siebie podczas wystąpień publicznych. Jak radzić sobie z trudnymi pytaniami i reakcjami odbiorców?
 - Dostosowywanie pitchu do różnych sytuacji: Jak szybko i efektywnie adaptować swój pitch do nowych warunków? Przykłady adaptacji pitchu w zależności od odbiorcy i kontekstu
 - Praktyczne ćwiczenia: Praca nad adaptacją pitchu do różnych scenariuszy. Powtarzanie pitchu w różnych sytuacjach, z różnymi odbiorcami
- Podsumowanie zdobytej wiedzy i umiejętności
- Q&A – Odpowiedzi na pytania uczestników

Planowany czas: wykłady: 4 godzin zajęć, ćwiczenia: 2 h

Sposób przeprowadzenia: online